Empresas&negócios

Porto Alegre, segunda-feira, 1 de julho de 2024 | Ano 23 - nº 26 | Jornal do Comércio

TÂNIA MEINERZ/JC

REPORTAGEM ESPECIAL

Mercado de seguros se estrutura para enfrentar reflexos das cheias que atingiram o Estado

As fortes chuvas que assolaram o Rio Grande do Sul, deixando vítimas e causando prejuízos materiais em mais de 90% dos municípios gaúchos, ativaram uma das mais grandiosas operações já registradas pela indústria nacional do seguro. Diante do que se configura como o pagamento da maior indenização do setor no Brasil decorrente de um único evento, a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) garante que as empresas do ramo estão preparada para cumprir com os acordos. Levantamento da entidade mostra que, até o dia 19 de junho, o valor das indenizações requisitadas em decorrência das enchentes no Estado atingiu R$ 3,885 bilhões, com 48.870 mil sinistros – número que deve subir na medida da demanda de clientes.

LEIA NAS PÁGINAS 6 A 9

Editor-Chefe: Guilherme Kolling
guilhermekolling@jornaldocomercio.com.br
Editora de Economia: Fernanda Crancio
fernanda.crancio@jornaldocomercio.com.br
Editora-assistente: Cristine Pires
cristine.pires@jornaldocomercio.com.br
Diagramação: Gustavo Van Ondheusden e Ingrid Muller

Opinião

O resgate da imagem dos fundos previdenciários

MAICON HINRICHSEN/CRITÉRIO/JC

Filipe Jeffman dos Santos
Diretor de Investimentos da RS-Prev

A desconfiança dos brasileiros em relação à previdência é um tema complexo e multifacetado. Historicamente, essa incerteza pode ser atribuída a uma série de fatores, como situações relacionadas à previdência pública (INSS) e suas reformas, e os baixos retornos dos fundos privados (PGBL/VGBL).

Gerida pelo Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), a previdência pública no Brasil enfrenta desafios significativos. O envelhecimento da população e o aumento da expectativa de vida criaram um cenário no qual poucos trabalhadores ativos sustentam muitos aposentados, gerando uma consequente pressão sobre o sistema previdenciário e sobre a viabilidade do modelo vigente. Atualmente, existem mais de 23 milhões de aposentados no Brasil – e quase 70% dos municípios dependem dos benefícios pagos pelo INSS.

Em 2019, a reforma previdenciária trouxe mudanças importantes, como a alteração da idade mínima de aposentadoria (62 anos para mulheres e 65 anos para homens) e do tempo mínimo de contribuição (15 anos para mulheres e 20 anos para homens). Essas modificações visavam equilibrar as contas públicas e garantir a solvência do sistema no longo prazo. Mesmo assim, apenas cinco anos depois, ao analisar a relação entre receitas e despesas do sistema previdenciário, percebe-se que novos ajustes são vitais para garantir a sustentabilidade do modelo.

No setor privado, as altas taxas administrativas e a baixa diversidade de produtos existentes podem ser apontados como alguns dos motivos que colaboraram para a percepção negativa dos produtos de previdência até pouco tempo atrás. No entanto, o recente crescimento das instituições e da concorrência no mercado financeiro trouxe benefícios para a população, como a diminuição dessas taxas e novos perfis de fundos previdenciários.

A introdução de tecnologias e a digitalização dos serviços financeiros têm facilitado o acesso e a gestão dos planos de previdência privada. As plataformas digitais permitem que os investidores acompanhem seus investimentos em tempo real, façam ajustes conforme necessário e tenham acesso a informações e ferramentas educacionais. Essa notável evolução do setor e a facilidade de acesso à informação por meio das redes sociais ajudaram a resgatar a imagem dos fundos previdenciários. Ainda assim, é claro, segue existindo espaço para maior difusão dessas informações.

Diante da incerteza que o modelo de previdência pública ainda representa para a população, é extremamente salutar a consolidação dos modelos de previdência privada, bem como a proliferação de conteúdo de educação financeira ao grande público. Dado o baixo nível histórico de poupança do país, é fundamental o incentivo ao investimento de caráter de longo prazo, como é o caso previdenciário.

A educação financeira é crucial para que os cidadãos possam tomar decisões informadas sobre seus investimentos. Só assim será possível ampliar a conscientização sobre a importância de poupar e de investir para o futuro, garantindo uma aposentadoria mais segura e confortável.

Diante da incerteza que o modelo de previdência pública ainda representa para a população, é extremamente salutar a consolidação dos modelos de previdência privada, bem como a proliferação de conteúdo de educação financeira ao grande público

O potencial da IA Generativa para transformar o futuro de bancos e seguros

TUSHAR PARIKH/ARQUIVO PESSOAL/JC

Tushar Parikh
Sub ISU Head BFSI-US SE & LATAM da TCS

O surgimento da GenAI expandiu as capacidades da IA com potencial para uma maior diferenciação nas cadeias de valor bancárias, de serviços financeiros e de seguros, gerando eficiências e experiências significativas para as empresas. Todas as decisões baseadas na IA devem ter um bom nível de validação e transparência, com requisitos regulamentares, de conformidade e de privacidade de dados considerados nas fases iniciais de desenvolvimento. Muitas organizações bancárias, de serviços financeiros e de seguros (BFSI) estão extraindo benefícios significativos a partir das experiências com as novas tecnologias de IA.

No estudo TCS 2023 Global Cloud, 82% dos entrevistados do BFSI disseram que aumentaram os investimentos em inteligência artificial e machine learning nos últimos dois anos e 87% afirmaram que planejavam investir em IA/ML nos próximos dois anos. As empresas têm tradicionalmente adotado a análise de dados enquanto são fortemente protegidas pela conformidade e pelos regulamentos, e o efeito é visível na forma como a IA tem sido utilizada até agora. Nos últimos cinco anos, a IA preditiva, com suas capacidades de modelação, tem sido aproveitada como uma alternativa aos modelos analíticos tradicionais.

Temos uma série de estudos sobre iniciativas GenAI em empresas desses segmentos para compreender a maturidade da adoção e o potencial de negócios. Os objetivos podem ser classificados em duas grandes categorias: melhorar a experiência do cliente e a eficiência operacional. Áreas como assistência virtual, simplificação de processos e atendimento personalizado registraram o maior número de iniciativas, seguidas por precisão de decisões, detecção de fraudes, consultoria financeira automatizada e conformidade. Um potencial comercial significativo é visto na simplificação de processos, atendimento personalizado, consultoria financeira automatizada e monitoramento de conformidade.

Para as empresas BFSI, as oportunidades são enormes, incluindo aumento da produtividade da força de trabalho e eficiência do local de trabalho por meio de ferramentas inteligentes de IA, que agem diretamente nos processos de negócios e nas operações de back-office. A experiência do cliente pode ser melhorada com personalização nas interações e na associação entre segmentos e canais. As vendas e serviços podem identificar dados personalizados que influenciam nas decisões do cliente.

Com a crescente adoção da GenAI, as instituições financeiras serão capazes de ir além das interações automatizadas e intercalar a IA nos maiores fluxos de valor bancário e nas jornadas dos clientes. Recursos como campanhas hiper personalizadas podem enriquecer a experiência e o envolvimento do cliente. Nos mercados de capitais, uma combinação de IA e GenAI trará novos benefícios, como gestão de conhecimento, geração de conteúdos e criação de dados assertivos.

A adoção da IA acelerará ainda mais o impacto também no setor de seguros. Os grandes modelos de linguagem (LLMs) têm o potencial de transformar a cadeia de valor do seguro, desde ajudar agentes e corretores até segurados e manipuladores de sinistros. A transformação de processos é um dos maiores benefícios para as transportadoras. É importante notar que, em todas as áreas, as tecnologias inteligentes irão ajudar os seres humanos e não os substituir. A IA irá capacitá-los a tomar decisões estrategicamente melhores e a inovar verdadeiramente.

Investimentos estratégicos em nuvem, infraestruturas avançadas de gerenciamento de dados e aplicativos especializados em IA na última década abriram o caminho para a próxima onda de transformação para as organizações BFSI. Mas, agora, elas devem ir além para transformar todo o potencial da IA preditiva e generativa em realidade a favor dos negócios e da jornada dos clientes.

Com a crescente adoção da GenAI, as instituições financeiras serão capazes de ir além das interações automatizadas e intercalar a IA nos maiores fluxos de valor bancário e nas jornadas dos clientes. Recursos como campanhas hiper personalizadas podem enriquecer a experiência e o envolvimento do cliente

Com a palavra Fabiano Todeschini

Dipesul mantém investimentos após enchentes

Roberto Hunoff, *de Caxias do Sul*
economia@jornaldocomercio.com.br

RAFAEL SALLES/DIVULGAÇÃO/JC

Para o executivo, momento é de avaliação sobre a localização de futuras lojas em função das cheias no Estado

Com 310 funcionários e oito unidades, a Dipesul, concessionária Volvo para o Rio Grande do Sul, apurou receita de R$ 1,6 bilhão no ano passado. Comandada por Fabiano Todeschini e Marcel Klauberg, a empresa tem programado investimentos de R$ 23 milhões para a abertura de operação Passo Fundo, no redimensionamento da unidade de Caxias do Sul e de melhorias nas demais lojas. Com liderança no mercado de caminhões pesados e a segunda posição em semipesados, a concessionária tem planos de abrir mais duas operações no Estado. Todeschini informa que o momento é de avaliação sobre a localização das futuras lojas. Os investimentos, segundo o presidente, estão mantidos mesmo com os problemas causados pelas enchentes. A projeção inicial era de crescer entre 10% e 15% neste ano. No entanto, as enchentes, que danificaram toda a matriz localizada em Canoas, frustraram esta meta.

Empresas & Negócios – Qual a avaliação da Dipesul sobre o atual mercado de caminhões no Rio Grande do Sul?

Fabiano Todeschini – Tínhamos a expectativa de crescer entre 10% e 15% sobre o ano passado, que ficou abaixo de 2022 em função da antecipação de compras pela introdução, no início de 2023, da nova motorização Euro 6, que trouxe consigo um aumento nos preços dos veículos. Com as enchentes, a projeção não se sustenta e está difícil estimar o que acontecerá. A retração é grande no primeiro momento, mas o mercado começa a sinalizar uma retomada. Existe grande potencial para a reconstrução do Estado, principalmente para caminhões de construção civil, bem como para o transporte de calcário para repor as perdas do solo. O agronegócio segue como principal mercado, porque existe a necessidade de transportar para os portos o que está estocado nos silos, bem como os demais produtos agrícolas. Deu uma parada no movimento, especialmente nos modelos 6x4, mais focados no agronegócio.

E&N – A empresa sofreu danos com as enchentes?

Todeschini – A matriz de Canoas ficou com dois metros de água. Conseguimos retirar todos os caminhões novos e usados, bem como a maioria do que estava para conserto. Não conseguimos retirar alguns de clientes que estavam com motor aberto. Perdemos equipamentos e todo o mobiliário do primeiro andar. Reformamos e reabrimos em 10 de maio. As outras sete casas não foram afetadas diretamente. Mas perdemos em receita, principalmente no pós-venda. Em maio, alcançamos 60% do normal em função dos problemas na operação em Canoas e nas demais em razão da queda do movimento. Também tivemos 30 funcionários com perdas das moradias, que estamos ajudando na reconstrução. Fizemos uma ação de arrecadação financeira e a matriz da Suécia também participou, destinando inclusive recursos para a sociedade.

E&N – O que está sendo necessário para que a situação se normalize mais rapidamente?

Todeschini – Dependemos de algumas ações dos governos. O Estado anunciou decreto de redução do ICMS para a compra de caminhões por quem foi afetado, mas ainda existem muitas dúvidas, que precisam ser esclarecidas. Também tem o Finame emergencial, mas igualmente sem uma definição clara. Com estas indefinições, o cliente fica inseguro, espera e não compra. Precisamos de mais agilidade por parte das autoridades. Também é preciso apoio para todas as transportadoras, não apenas para quem teve a matriz atingida. Todas sofreram paralisação dos embarques, com queda de receita. Governos precisam entender que todo o setor deve ser ajudado.

E&N – Qual é o market share da marca Volvo no Estado?

Todeschini – Com 26% de participação, fomos líderes nos últimos dois anos no mercado de caminhões pesados, que atende principalmente o agronegócio. No segmento de semipesados, temos a segunda posição do ranking, com 24% do mercado. Aqui se destacam a construção civil e a indústria de mineração. Das vendas totais, 30% são para grandes clientes, com frotas acima de 200 caminhões; 40% são o que chamamos de frotinha, com 20 a 100 unidades; e os demais são autônomos, com um a dois veículos. Atualmente, o Estado tem participação de 9% no total nacional vendido pela Volvo.

E&N – Como tem se comportado o mercado de caminhões usados?

Todeschini – É um segmento importante. No ano passado, vendemos 320 unidades, algo como 22% do total de novos, que superou a casa de 1,6 mil caminhões. Pelo resultado, a Dipesul foi considerada concessionária destaque na Volvo. Esta dinâmica se dá, especialmente, pelo fato de o transportador renovar sua frota a cada dois, três anos, em decorrência da introdução de novas tecnologias e para evitar as manutenções críticas. Não buscamos veículos no mercado, todos são de clientes que colocam o usado no negócio para a compra de novos. Por isso, temos o controle das manutenções feitas, o que é importante na revenda. A maior parte dos clientes deste produto é de autônomos.

E&N – E o mercado de locação?

Todeschini – Já locamos 200 caminhões no Rio Grande do Sul. Basicamente para clientes que fecharam contratos específicos de longo prazo. Os negócios têm sido interessantes. Inclusive, a Dipesul foi a primeira no País a locar caminhões elétricos. As cinco unidades, já homologadas pelo Ministério do Transporte para circular, foram locadas pela Reiter Log, que as usará em clientes diferentes para um período de testes.

E&N – Qual sua opinião sobre os elétricos?

Todeschini - Existe uma demanda de experimentação para conhecer, entender e desmistificar a tecnologia. O custo de aquisição ainda é bem superior ao do veículo movido a diesel. Empresas com compromissos ambientais, para atender embarcadores com este perfil, começam a testar. São veículos para rotas mais curtas, de 300 km, mas é um mercado que vai crescer, passado o período de experimentação, que deve perdurar por dois a três anos.

E&N – Como vislumbras o mercado de veículos elétricos?

Todeschini - O maior salto ocorreu quando avançamos do Euro 3 para o Euro 5, com a redução expressiva de emissões de gases poluentes, como CO_2 e particulados. Com o Euro 6, a emissão já é ínfima. Acredito que a tendência futura é de elétricos e, mais adiante, da célula de hidrogênio, bem como do diesel verde. Com as novas tecnologias tem-se a impressão que as atuais deixarão de existir. Não é assim, as transportadoras não farão absurdos se jogando em uma tecnologia, sem analisar os custos. O futuro não será apenas de uma ou outra tecnologia. Haverá oportunidades para aplicação dos diferentes combustíveis, tomando como referência as características de cada mercado e o custo para cada operação.

E&N – Tens uma visão geral do mercado nacional em função do seu trabalho como diretor da Volvo. Como inseres o transportador gaúcho neste cenário?

Todeschini – O Rio Grande do Sul tem muitas empresas que compram aqui, mas operam nacionalmente, o Estado é um celeiro de transportadores. É o estado que mais usa a sua frota em outras regiões. São como os produtores agrícolas que migraram e consolidaram a atividade nestes estados. Pela experiência no transporte, é um cliente exigente, especialmente com a durabilidade do veículo.

E&N – A Dipesul também atua no mercado de ônibus. Qual é a situação deste segmento?

Todeschini – O mercado de ônibus se concentra em número reduzido de clientes, que compraram pouco nos últimos anos. Agora estão pegando ânimo, pois o transporte de passageiros foi o que mais sofreu durante a pandemia. Em 2023, com 27 unidades entregues, a marca foi líder no segmento de rodoviários no Estado, mas são vendas de pequenos lotes. Para 2024, isto deve mudar com o retorno dos grandes compradores. No segmento urbano, temos dificuldades, pois o produto Volvo é focado para operações mais estruturadas, como as existentes em Curitiba, por exemplo. No Rio Grande do Sul, isto ainda não existe. Esperamos que se torne realidade no futuro.

Leitura

Tecnologia

O Projeto Fênix: um Romance Sobre TI, DevOps e Sobre Ajudar o seu Negócio a Vencer conta com um inusitado storytelling para repassar conhecimentos sobre organizações de TI.

Bill é gerente de TI da Parts Unlimited. É segunda-feira de manhã, e, em seu caminho para o escritório, Bill recebe uma ligação do CEO.

A nova iniciativa de TI da empresa, chamada Projeto Fênix, é crucial para o futuro da Parts Unlimited, mas o projeto está muito acima do orçamento e muito atrasado.

O CEO quer que Bill reporte diretamente a ele e arrume a bagunça. Bill tem 90 dias para consertar o projeto, ou todo seu departamento será terceirizado.

Com a ajuda de um futuro membro do conselho e sua misteriosa filosofia das Três Maneiras, Bill começa a ver que todo o trabalho tem mais em comum com o chão de fábrica do que ele jamais imaginou. Com o tempo passando, Bill deve organizar como o trabalho deve ser feito, otimizar o departamento e servir eficazmente às outras funções de negócios da Parts Unlimited.

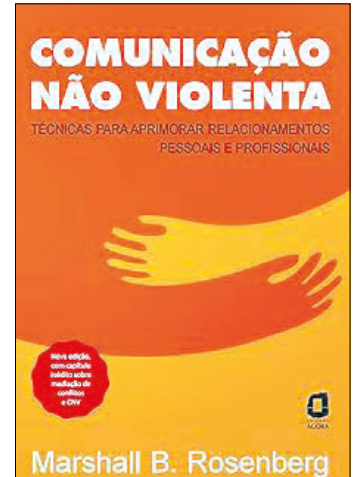
Em um ritmo rápido e divertido, três pessoas renomadas do movimento DevOps apresentam uma história que qualquer um que trabalhe com TI reconhecerá.

Os leitores aprenderão como melhorar suas próprias organizações de TI e nunca mais verão TI da mesma forma.

O Projeto Fênix: um Romance Sobre TI, DevOps e Sobre Ajudar o seu Negócio a Vencer; Gene Kim; Alta Books; 384 páginas; R$ 360,00; Disponível em versão digital

Educação Financeira

O mercado de ações, de títulos, imobiliário, de derivativos financeiros e muitos outros mercados também têm essa licença. Quem trabalha por dinheiro, trabalha para pessoas que imprimem dinheiro. Um castelo de cartas da economia acontece quando as elites acadêmicas são responsáveis pelo nosso dinheiro, nossos professores e nossos ativos. O grande problema é que nosso sistema não ensina os estudantes a imprimir dinheiro. Em vez disso, ensina-os a trabalhar para pessoas que o imprimem. Isso é o que realmente está por trás da crise financeira que enfrentamos hoje. Em 2019, ao escrever este livro, o preço do bitcoin e de outras moedas cibernéticas subia e despencava rapidamente. Mais uma vez, poucas pessoas entendem como as moedas de tecnologia bitcoin ou blockchain afetarão suas vidas, seu futuro e sua segurança financeira. O aumento do preço do ouro em 1971 e o do bitcoin em 2018 são indícios de profundas mudanças nas placas tectônicas financeiras de todo o mundo, que causarão terremotos e tsunamis financeiros em todo o globo. O objetivo deste livro é dar às pessoas comuns a possibilidade de sobreviver, possivelmente prosperar, talvez até ficar muito ricas, mesmo após o colapso.

Fake: Dinheiro De Mentira, Professores De Mentira, Ativos De Mentira; Robert Kiyosaki; Alta Books; 400 páginas; R$ 129,90; Não disponível em versão digital

Comunicação

Em um mundo violento, cheio de preconceitos, conflitos e mal-entendidos, buscamos ansiosamente soluções para melhorar nossa relação com os outros. Nesse sentido, a boa comunicação é uma das armas mais eficazes. Grande parte dos problemas entre casais, pais e filhos, empregados e empregadores, vizinhos, políticos e governantes pode ser amenizada e frequentemente evitada apenas com... palavras. Porém, saber ouvir o que de fato está sendo dito pelo outro e expressar o que de fato queremos dizer, embora pareça tarefa simples, é das mais difíceis. Nesta obra, best-seller no Brasil e no mundo, Marshall Rosenberg explica de maneira revolucionária os valores e princípios da comunicação não violenta, que se baseia em habilidades de linguagem e comunicação que fortalecem nossa capacidade de manter a humanidade, mesmo em condições adversas.

O autor, psicólogo clínico, guia a prática desse tipo de comunicação ao longo de pouco menos de 300 páginas.

Nesta nova edição, que conta com um capítulo inédito sobre mediação e solução de conflitos e prefácio de Deepak Chopra, Marshall Rosenberg consolida seu trabalho, reconhecido mundialmente, e compartilha com os leitores ensinamentos testados e comprovados na prática.

Comunicação não violenta - Nova edição: Técnicas para aprimorar relacionamentos pessoais e profissionais; Marshall Rosenberg; Ágora; 280 páginas; R$ 94,50; Disponível em versão digital

Responsabilidade social

Empresa gaúcha apresenta talheres inclusivos

» *Linha ForAll busca proporcionar independência e dignidade às pessoas com doenças*

Carlos Severgnini
carlos.severgnini@jcrs.com

A tradicional empresa gaúcha Tramontina, conhecida nacional e mundialmente por seus utensílios domésticos para cozinha, firmou parceria com a ZON Design para o desenvolvimento de produtos adaptáveis a pessoas com dificuldades motoras. Os estudos para o desenvolvimento dos talheres ForAll da Tramontina foram feitos por meio de uma parceria inédita com uma equipe da UFCSPA (Universidade Federal de Ciências da Saúde de Porto Alegre). Esse encontro foi realizado graças à ponte estabelecida pela ZON, que apresentou a iniciativa ao Laboratório de Análise de Movimento e Reabilitação da UFCSPA.

Segundo Marcos Grespan, diretor da Tramontina, essa equipe identificou as modificações a serem realizadas a partir do mapeamento das principais queixas relacionadas à alimentação de pessoas com doença de Parkinson, ou mesmo de outras limitações que comprometessem a estabilidade da coordenação motora por meio de tremores.

"Os talheres foram desenvolvidos especialmente para atender às pessoas com limitações de movimentos e carregam consigo o comprometimento, cuidado e carinho de nossos colaboradores. Nosso objetivo era garantir que estas pessoas retornassem à mesa, tendo novamente a refeição como um momento feliz para ser compartilhado com a família e amigos, e, pelos relatos que temos recebido, estamos conseguindo cumprir", conta Grespan.

A ideia surgiu devido à percepção de haver uma grande demanda que, geralmente, não é bem atendida. Sem abrir mão do design e da qualidade, os talheres são totalmente funcionais.

"Nos talheres ForAll buscamos unir esses três fatores fundamentais para proporcionar independência e dignidade às pessoas com doenças ou condições que acabam tornando a hora das refeições menos prazerosa. Os talheres são discretos e elegantes e o kit é composto por estojo, facilitando seu uso também fora de casa", esclarece Grespan.

Uma variedade de testes foi realizada até a concepção ideal dos talheres. O diretor conta que o número de protótipos chegou a mais de 100, tendo sido testados até que houvesse a aprovação da equipe do laboratório da UFCSPA.

A colaboração é fruto dos esforços da companhia em manter-se junto às comunidades nas quais está inserida, com um laço que corresponde a fornecedores, organizações sociais, universidades e entidades representativas.

Os detalhes são discretos. Os pontos e as curvas do cabo servem como meros ilustrativos dos talheres, podendo ser encontrados tanto na cor preta quanto no acabamento espelhado. É um pouco da Tríade Vitruviana nas mãos das famílias, um oferecimento da empresa gaúcha.

> "Os talheres foram desenvolvidos especialmente para atender às pessoas com limitações de movimentos"

TRAMONTINA/DIVULGAÇÃO/JC

Kit é composto por estojo, facilitando seu uso também fora de casa

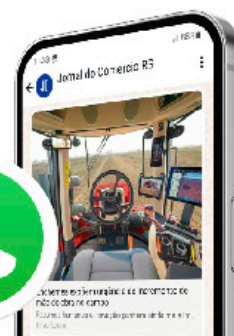
"Temos um amplo portfólio de soluções e acreditamos que o diálogo com todas as pessoas é fundamental para entender as diferentes demandas da sociedade", conta Grespan. "E o trabalho em parceria é essencial para garantir um olhar sistêmico e mais diverso. Este projeto é o primeiro em parceria com a UFCSPA. Já nossa parceria com a ZON Design é de longa data. O estúdio de design já assinou importantes e diferentes produtos da Tramontina – desde mobiliário até coleções de talheres.", esclarece.

A Tramontina possui outros projetos que visam à oferta de qualidade para segmentos de pouca demanda correspondida, nem sempre sendo o da dificuldade motora em si. Um exemplo é o chamado Conjunto Beni, que consiste em mesa e cadeira adaptadas para crianças, com o intuito de proporcionar organização para as tarefas do dia a dia.

O alcance dos produtos da marca confere distâncias ainda maiores, incluindo mais pessoas à mesa. Voltando seus investimentos ao desenvolvimento de talheres assistivos, a Tramontina atende a uma demanda latente, muitas vezes despercebida.

"Recentemente, lançamos um produto voltado a crianças diagnosticadas com Transtorno do Espectro Autista (TEA). Mesmo não sendo focado em pessoas com dificuldade motora, é um produto que merece ser destacado por também responder a uma demanda latente de um grupo com necessidades ocultas, mas que devem receber sempre um olhar de atenção", elucida Grespan.

Especificamente, os detalhes que fazem dos talheres do conjunto ForAll assistivos não passam de acentuações de características do objeto. As colheres, por exemplo, são mais estreitas, e possuem o bojo aprofundado; e, assim como as colheres, os garfos do conjunto são mais largos e com um bojo mais profundo.

Já as facas, que operam sob um movimento totalmente diferente, possuem serrilha exclusiva que garanta mais firmeza e segurança no corte, além de uma ponta arredondada. Sem contar que os talheres vêm em um estojo próprio, com alça confortável, e zíper com argola para facilitar o transporte.

REPORTAGEM ESPECIAL

Setor de seguros se prepara para para o maior sinistro da história

» *Seguradoras garantem ter caixa para enfrentar a pior tragédia climática do RS*

GIULIAN SERAFIM/PMPA/JC

Eventos climáticos extremos castigaram o Rio Grande do Sul, causando perdas de vidas e a destruição de cidades inteiras, com a força das águas levando casas, comércios e automóveis

Maria Amélia Vargas
mavargas@jcrs.com.br

Apesar dos grandiosos números preliminares apresentados pela Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) em junho, a entidade confia no sistema de segurança brasileiro para superar este momento histórico.

De acordo com o presidente da instituição, Dyogo Oliveira, o mercado de seguros é organizado com reservas técnicas para esses tipos de situações emergenciais, como as causadas pelas cheias que atingiram o Rio Grande do Sul.

"É para isso que a nossa regulação foi criada, para que as seguradoras tenham valores em caixa para enfrentar eventos como esse", afirma. Nesse sentido, ele é enfático: "Não haverá nenhum problema de liquidez dentro do sistema de segurança brasileiro, mostrando mais uma vez a solidez, a funcionalidade e a capacidade técnica e financeira do sistema de segurança brasileiro".

Por essa razão, o dirigente acredita que, mesmo considerando o fato de as avaliações apontarem para a um crescimento nos sinistros nos próximos meses, "serão valores perfeitamente provisionados pelas seguradoras".

Os produtos que, segundo o levantamento da entidade, registraram as maiores procuras por indenização nas seguradoras foram o de Grandes Riscos, que alcançou pagamentos de R$ 1,32 bilhão, somando um total de 599 sinistros avisados. Na sequência, aparecem os avisos relativos a automóvel, com pouco mais de 19 mil pedidos, totalizando R$ 1,27 bilhão em pagamentos a serem feitos. O Seguro Agrícola contabilizou 2.215 pedidos de indenizações somando, R$ 181,7 milhões.

O presidente do Sindicato das Seguradoras do Rio Grande do Sul (Sindsegrs), Guilherme Bini, lembra que "o Brasil é um país de dimensões continentais e, neste momento, a maior parte do País está funcionando dentro de uma normalidade, o que faz com que seja possível absorver a demanda gaúcha, que deverá ser de fato grande quando for possível ter noção do volume de sinistros".

Bini explica que, diferentemente de uma empresa que comercializa proteção veicular, as seguradoras têm abrangência nacional, normalmente atuando em mais de uma região do País, sob supervisão da Superintendência de Seguros Privados, órgão regulador e fiscalizador. Dessa forma, ele assegura ter esse segmento "plenas condições de arcar com o volume de indenizações que porventura lhes caibam nessa tragédia, uma vez que as provisões técnicas, exigidas pela Superintendência, assim lhes garantem essa condição".

Outra questão apontada pelo coordenador de Graduações da Escola de Negócios e Seguros (ENS), José Varanda, é o fato de que o mercado de seguros no Brasil adota o princípio da pulverização das responsabilidades: "Isso inclui o uso do resseguro, que é um mecanismo que permite às seguradoras transferirem para empresas de resseguro os valores de indenização que ultrapassem sua capacidade de retenção".

Segundo o especialista, essa capacidade é calculada com base no ativo líquido e no patrimônio líquido de cada seguradora, conforme a legislação vigente. "Portanto, as seguradoras brasileiras estão preparadas para assumir riscos com caráter catastrófico, uma vez que

possuem cobertura de resseguro. Um exemplo é o resseguro de catástrofe, que estabelece um limite de sinistro (perda por evento) garantindo à seguradora o reembolso dos valores que ultrapassem esse limite", esclarece. O resseguro de catástrofe é uma espécie de seguro do seguro. Ele é acionado quando ocorrem eventos catastróficos, como terremotos, furacões, enchentes, incêndios em larga escala, entre outros.

Um dos casos emblemáticos das enchentes é a situação das centenas de veículos que estavam estacionados no Aeroporto Internacional Salgado Filho e no pátio do hotel Deville Prime, em Porto Alegre. A região foi severamente afetada pelas cheias e sobre a qual há Ação Civil Pública interposta pela Defensoria Pública do Estado contra a Estapar e a Porto Seguro.

Por meio de nota, a Estapar afirmou que "irá se manifestar oportunamente apenas e tão somente nos autos quando do conhecimento dos termos da ação, prestando todos os esclarecimentos necessários". A companhia diz também que: "Por se tratar de um evento de magnitude sem precedentes, cujos efeitos não eram possíveis de se evitar ou impedir, a companhia não poderá atender aos pedidos de ressarcimento em razão da enchente ocorrida nos estacionamentos do Aeroporto Salgado Filho e outras unidades próximas, bem como do Hotel Deville Prime Porto Alegre. De acordo com a legislação brasileira vigente, não existe responsabilidade da companhia para o ocorrido".

A Porto Seguro, por sua vez, informou que "todos os sinistros veiculares decorrentes de alagamentos avisados e com apólices vigentes no Rio Grande do Sul foram e serão indenizados, incluindo os veículos segurados que estavam localizados nos estacionamentos da Estapar". A companhia esclareceu ainda que não é seguradora do espaço afetado no Aeroporto Salgado Filho.

A situação do Cais Embarcadero, espaço de lazer da capital gaúcha, também é complicada, já que o seguro patrimonial contratado no empreendimento não cobre enchentes. A superintendente do local, Fabiana Marcon, estima um investimento necessário entre R$ 7 milhões e R$ 10 milhões para a reconstrução. "Como estamos na beira do rio, não há muitas ações de prevenção que possamos fazer, mas sim há ações de mitigação de prejuízos em uma eventual nova enchente, como elevação de algumas estruturas, trocas de pisos, procedimento de evacuação de mobiliários etc.", destaca a gestora.

Projeto de lei propõe criação de seguro catástrofe

Nos últimos 10 anos, 93% das cidades brasileiras foram atingidas por algum acidente climático, conforme dados da Confederação Nacional do Municípios (CNM), principalmente devido a tempestades, inundações, enxurradas e alagamentos. Ciente disso, no início deste ano a entidade entregou ao ministro da Integração e Desenvolvimento Regional, Waldez Góes, uma proposta de projeto de lei para criar um seguro que possa cobrir despesas com perdas materiais e até indenização por mortes.

Com o objetivo de prestar socorro imediato às vítimas de desastres naturais no País, a proposição visa atender moradores de 5.568 municípios brasileiros. Essa proposta busca aprimorar o Projeto de Lei 1.410/22, idealizado pela deputada Tabata Amaral (PSB-SP), que se encontra em análise na Câmara dos Deputados e surge com uma proposta inovadora: a criação de um seguro contra catástrofes.

O modelo prevê direito a cobertura de bens e auxílio funeral decorrentes de eventos naturais relacionados às catástrofes como chuvas, enxurradas e deslizamentos, sendo essas reconhecidas como calamidade pública pela autoridade competente do estado afetado. Segundo o presidente da CNseg, a proposta visa impactar todas as camadas sociais do País.

Para isso, a proposta de preço pode variar entre R$ 2,00 e R$ 5,00 mensais, valor que poderia ser descontado diretamente na conta de energia elétrica. A indenização prevista seria de R$ 15 mil a R$ 20 mil por residência e transferida via Pix de maneira automática para o segurado, mesmo que o segurado esteja inadimplente. O recurso, explica Oliveira, garante necessidades emergenciais, como fogão, colchão, produtos de limpeza, alimentos, água e outros itens, conforme necessidade de cada família.

Os contratos firmados com as seguradoras ficariam sob responsabilidade das concessionárias de energia elétrica e do Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) que caberá a fiscalização e regulamentação da modalidade de seguro. As seguradoras, por sua vez, assumem o compromisso de indenizar as vítimas de desastres naturais, oferecendo suporte financeiro para auxiliar na reconstrução de suas vidas.

"O setor de seguros tem dado contribuição importante em outras áreas. Apenas no Rio Grande do Sul, por exemplo, o setor segurador pagou cerca de R$ 6 bilhões em indenizações em 2022", conclui o dirigente.

Esta proposta faz parte do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros, elaborado pela CNseg, em parceria com a Federação Nacional dos Corretores (Fenacor) e outras federações associadas, tendo, entre outros objetivos, aumentar a adesão da sociedade aos produtos do mercado de seguros.

Há também um trabalhado junto com a Superintendência de Seguros Privados (Susep) em uma série de outras medidas para o aumento da participação do seguro. Entre elas, os seguros paramétricos, no qual a seguradora indeniza o segurado em função da intensidade de um evento determinante região e do montante da perda calculada, por meio de um modelo, com os dados previamente previstos.

Demanda de seguros cresce 14% no primeiro trimestre de 2024

Em momentos extremos como este, assim como ocorreu na pandemia, as pessoas ampliam a conscientização em relação à proteção da saúde, da vida e do patrimônio. Mesmo antes do ocorrido no Rio Grande do Sul, a tendência já era de crescimento ao mercado de seguros. Os números demonstram isso.

Dados da CNseg apontam que a procura por estes produtos aumentou em 13,7% no primeiro trimestre de 2024. Um dos destaques do período foi o Seguro Habitacional, que é contratado obrigatoriamente em financiamentos imobiliários e serve como uma garantia fundamental para as operações de financiamento imobiliário, seja para aquisição ou para a construção de imóvel residencial.

Este ramo avançou 10,7% no acumulado de janeiro a março deste ano, totalizando mais de R$ 1,7 bilhão em arrecadação. Pela ótica das indenizações, o produto retornou aos segurados R$ 412,5 milhões, 11,4% a mais que no primeiro trimestre do ano passado. Março, por sua vez, teve o melhor desempenho nominal da série histórica, iniciada em 2007, em arrecadação, com R$ 573,3 milhões e alta de 10,2%.

No terceiro mês do ano, as seguradoras que comercializam o produto também constataram alta de 5,1% no pagamento de indenizações, aproximando-se de R$ 137,6 milhões. O Habitacional,

LUCIANA WHITAKER/CNSEG/DIVULGAÇÃO/JC

Oliveira demonstra otimismo com resultados e iniciativas do Plano de Desenvolvimento do Mercado de Seguros

segundo o presidente da CNseg, garante, no mínimo, a quitação do saldo devedor do imóvel financiado, em decorrência dos riscos de morte e invalidez permanente do segurado e, caso ocorram danos físicos, a reconstrução do imóvel financiado.

Atualmente, o Seguro Habitacional contempla duas modalidades: Apólices de Mercado (garante a quitação do saldo devedor do imóvel financiado em caso de morte e invalidez permanente do segurado) e Apólices de Mercado – Demais Coberturas (se refere a coberturas dos riscos de Danos Físicos ao Imóvel e outras coberturas que sejam contratadas adicionalmente).

"A cobertura de Danos Físicos ao Imóvel garante, ao comprador, o reembolso dos gastos decorrentes dos danos físicos ao imóvel causados por, no mínimo, incêndio, raio, explosão, vendaval, destelhamento, inundação ou alagamento, desmoronamento total ou parcial e ameaça de desmoronamento", explica o presidente da CNseg. Neste caso, detalha o executivo, a indenização paga pela seguradora deverá ser suficiente para a reposição do imóvel em estado equivalente ao que se encontrava antes da ocorrência do dano.

Continua na **página 8**

É preciso prestar atenção nas apólices

Maria Amélia Vargas
mavargas@jcrs.com.br

Com o objetivo de ajudar os clientes de seguradoras neste momento, a Superintendência de Seguros Privados (Susep) dá orientações sobre as coberturas de seguros que a população atingida pode acionar junto às seguradoras. Segundo as recomendações, o primeiro passo do consumidor é verificar nas apólices de seus seguros quais coberturas foram contratadas, bem como a definição de cada uma delas nas condições contratuais do seguro. Além disso, é importante que o segurado entre em contato com a seguradora ou corretor de seguros da apólice para sanar eventuais dúvidas e verificar se o seu seguro cobre os danos causados pelas enchentes.

CESAR LOPES/PMPA/JC

A enchente histórica que assolou o Rio Grande do Sul trouxe prejuízos para a grande maioria das cidades gaúchas

Confira as principais coberturas

Habitacional: tem por objetivo o pagamento das parcelas de dívida do segurado correspondente ao saldo devedor vincendo na data do sinistro relativa a financiamento para aquisição, reforma ou construção de imóvel, ou a reposição de tal imóvel financiado, na ocorrência de sinistro coberto. Por imposição legal, esse seguro deve obrigatoriamente contemplar pelo menos duas coberturas: danos físicos ao imóvel provenientes de desmoronamento ou ameaça deste, total ou parcial, vendaval, destelhamento e inundação ou alagamento, ainda que decorrente de chuva; e morte e invalidez permanente. Todo consumidor que tenha um imóvel financiado pelo Sistema Financeiro de Habitação obrigatoriamente terá um seguro habitacional contratado.

Automóveis: as coberturas de casco no seguro de automóvel podem abranger, de forma isolada ou combinada, diferentes riscos a que esteja sujeito o veículo segurado, podendo incluir alagamentos e inundações.

Residencial, Condomínio e Empresarial: o Seguro Compreensivo Residencial é destinado a residências individuais, casas e apartamentos, habituais ou de veraneio. O Compreensivo Condomínio, por sua vez, é destinado à edificação ou ao conjunto de edificações, abrangendo todas as unidades autônomas e partes comuns, destinadas a fins residenciais ou não residenciais. Por fim, o Compreensivo Empresarial é destinado a atividades comerciais, industriais ou serviços, ou, ainda, a imóveis não residenciais.

Rural: diferentes coberturas podem garantir, a depender do que foi contratado, a atividade agrícola e pecuária, o patrimônio do produtor rural, seus produtos, o crédito para comercialização desses produtos, além do seguro de vida dos produtores. Geralmente, as seguradoras definem, em seus planos de seguro, coberturas básicas que devem ser contratadas. Assim, deve o segurado verificar se nas apólices consta a cobertura de eventos como chuva excessiva, alagamento, tromba d'água, ventos fortes, ventos frios etc. Caso as apólices sejam do tipo all risks, em que estão cobertos todos os riscos que não sejam expressamente excluídos, deve o segurado verificar se os eventos acima citados constam ou não da lista de riscos excluídos.

Transportes: garante ao segurado uma indenização pelos prejuízos causados aos bens segurados durante o seu transporte em viagens aquaviárias, terrestres e aéreas, em percursos nacionais e internacionais. De forma geral, costumam cobrir sinistros causados por fenômenos da natureza.

Tire suas dúvidas

Para facilitar o trabalho das empresas, a CNseg disponibiliza respostas às perguntas mais frequentes sobre esta situação

Qual a orientação da Confederação Nacional das Seguradoras para atendimento a seus clientes?
Em um primeiro momento, a Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) recomendou a postergação das datas de pagamento e da renovação das apólices para após o dia 10 de maio. Como as chuvas continuaram e muitas áreas no Estado ainda apresentam alagamentos, algumas empresas têm prorrogado os prazos além do recomendado inicialmente. Além disso, as empresas estão promovendo outras medidas por iniciativa própria para socorro às vítimas. Para saber mais sobre quais são as ações das empresas, acesse o portal cnseg.org.br.

Há possibilidade das apólices ficarem mais caras?
O carregamento dos preços para risco de enchente já existe hoje em dia. Ele não acontece para um fato pontual. Contudo, ocorrendo cada vez mais enchentes, o impacto será maior. Assim, o seguro não vai ficar mais caro no Rio Grande do Sul por causa deste evento.

Como será o pagamento das apólices dos clientes do RS? Há algum risco das seguradoras não conseguirem fazer frente aos pagamentos dado o tamanho da catástrofe?
As seguradoras brasileiras têm reservas técnicas para fazer frente ao pagamento dos seus clientes. Importante ressaltar que o setor segurador brasileiro possui uma regulação avançada, em especial em quesitos como provisões e reserva técnica, o que garante a robustez das empresas que operam no Brasil nos setores de Seguros Gerais, Capitalização e Vida e Previdência. Além disso, o Brasil é muito amplo. Você tem um Estado severamente afetado por um evento muito grande, mas você tem o restante do Brasil funcionando dentro do normal. O setor poderia ter dificuldades apenas se houvesse um evento dessa magnitude em todo o País ao mesmo tempo.

Podemos dizer que agora estamos diante do maior sinistro da história do País?
O caso do Rio Grande do Sul é uma tragédia sem precedentes, mas ainda não é possível ter a dimensão dos danos por conta das características peculiares enfrentadas no estado gaúcho, como o fato da água acumulada não baixar. Desta forma, não é possível, no momento, afirmar que é o maior sinistro da história das seguradoras.
As tragédias devido a eventos climáticos extremos estão virando uma constante na vida do brasileiro.

Existe um aumento de conscientização das pessoas sobre a necessidade de se ter algum seguro que cubra esses prejuízos?
As seguradoras já vêm lidando com eventos climáticos há algum tempo no Brasil. O que se observa é que há um aumento na procura por seguro e, com este evento no Rio Grande do Sul, é possível que a cobertura contra enchente passe a ser mais procurada.

Por que a cláusula contra enchente ou alagamento é opcional no seguro residencial?
A cobertura não é exclusiva para enchente, é uma cobertura de enchente, alagamento e inundação. Ela é uma cobertura facultativa, como outras são. Apenas uma cobertura no seguro essencial é a cobertura básica, que é incêndio. As outras todas são facultativas. Algumas pessoas contratam uma cobertura maior ou menor.

Qual a estimativa de valor das indenizações a serem pagas?
Ainda não há estimativa. Assim que os dados forem compilados, a CNseg dará ampla divulgação.

A CNSEG consegue estimar se o maior número de sinistros foi relativo a indústrias, empresas ou pessoas físicas?
No momento ainda não é possível fazer esta estimativa. À medida que os clientes (pessoas física ou jurídica) acionarem as seguradoras, a CNseg fará ampla divulgação.

As seguradoras estão abrindo exceção para a solicitação do seguro, por exemplo, flexibilizando a documentação diante do estado de calamidade no Sul?
Cada seguradora está atuando da melhor maneira possível para atender às necessidades de seus clientes. Confira algumas das medidas tomadas no link: https://cnseg.org.br.

As seguradoras irão indenizar os clientes que não contrataram seguro para enchente?
Este produto estava disponível e o cliente optou por contratar ou não essa cobertura. Muito tem-se falado em fazer um movimento similar ao período da pandemia da Covid 19, quando as apólices de seguro de vida não tinham a opção de contratar adicional para pandemia. Neste caso, existia essa opção, e a contratação ou não, foi uma decisão do segurado.

O que o segurado tem que fazer para solicitar a indenização do seguro?
Cada apólice de seguro possui especificidades, por isso, a orientação é que o segurado entre em contato com o corretor de seguros/seguradoras para esclarecer todas as dúvidas relacionadas às apólices.

O seguro de celular está oferendo cobertura aos atingidos pelas enchentes?
A cobertura para celulares depende do contrato e das cláusulas. Algumas companhias têm cobertura, e a maioria delas cobre danos causados por água, inclusive enchentes.

Saiba quais são os direitos dos cidadãos e das empresas afetadas

TÂNIA MEINERZ/JC

Com a retomada, aumentam também as consultas sobre questões relativas a seguros, em especial empresariais e rurais

Em um caso atípico como o fato de uma catástrofe climática atingir praticamente um estado inteiro, os desafios enfrentados pelas seguradoras e clientes são inúmeros. O sócio do escritório de advocacia MSC, Guilherme Caprara, relata que as consultas sobre questões relativas a seguros rurais e empresariais quadriplicaram após as enchentes de maio.

"Recebemos apólices para análise e consultas diariamente, demonstrando uma demanda acentuada por orientações sobre seguros. Pelo fato de o brasileiro não ter a cultura de fazer seguros, especialmente contra enchentes para casas e empresas, o número de apólices que contemplam essa indenização é muito baixo. Consequentemente, o valor pago em indenizações será significativamente menor do que os danos causados pelas chuvas", analisa o advogado.

As perguntas mais frequentes dos clientes têm relação a cobertura dos danos causados pelas enchentes em suas apólices. "Infelizmente, a maioria dos contratos não inclui cobertura para enchentes ou grandes catástrofes climáticas. É comum que seguradoras neguem indenizações alegando falta de previsão contratual para esses eventos", afirma Caprara.

Para facilitar o diálogo entre as partes, outras iniciativas estabelecem pontes mais simples e menos burocráticas. Esse é o caso do Instituto Brasileiro de Direito do Seguro (IBDS), que criou um programa de parcerias com universidades gaúchas a fim de treinar estudantes para o atendimento gratuito da população e ajuda a dirimir dúvidas sobre seus seguros contratados.

Esclareça as principais dúvidas

Os seguros, tanto de pessoa física quanto jurídica, geralmente cobrem efeitos de uma calamidade climática como essa?
Depende de cada apólice. Enchente é um sinistro que deveria estar coberto pelas seguradoras, no entanto, depende de cada empresa: algumas podem considerar como uma cláusula geral ou como cobertura complementar. É indispensável avaliar a apólice do seguro e, em caso de dúvidas, consultar um advogado ou o corretor de seguros para obter essa informação detalhada.

Como proceder se a seguradora se negar a pagar a indenização?
Nesse caso, havendo previsão na apólice de cobertura, o cliente pode fazer uma reclamação, inicialmente, à Superintendência de Seguros Privados (Susep), na esfera extrajudicial. Por último, pode-se ingressar com uma ação judicial para fazer com que a seguradora pague a indenização.

O que diz a legislação trabalhista sobre períodos de calamidade pública?
Editada no período da pandemia, a Lei 14.437, de 2022, autoriza o teletrabalho, a antecipação das férias individuais, a concessão de férias coletivas sem a necessidade de negociação com o sindicato, a antecipação de feriados e o uso de banco de horas, para o enfrentamento das consequências sociais e econômicas do estado de calamidade pública (em âmbito nacional, ou municipal) reconhecido pelo Poder Executivo federal, o que é o caso da tragédia das enchentes que assolam o Rio Grande do Sul. Tratam-se das medidas trabalhistas alternativas do Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e Renda.

Qual a orientação para as empresas nas relações com seus funcionários que foram impactados pelas enchentes?
Algumas empresas estão oferecendo adiantamento no pagamento do 13° salário, pagando algum tipo de indenização, no entanto, não há obrigação legal para essas iniciativas. O ideal sempre é o diálogo entre empregador e empregados, a fim de se construir uma alternativa que seja viável tanto para a sociedade empresária quanto para os empregados.

Colaborador que falta por ter sido afetado pelas enchentes pode ser descontado?
Não, quando a falta é justificada por qualquer circunstância que estamos vivendo: problemas no deslocamento, por ter sido impactado direto pelas cheias em suas residências, por doenças, etc. Para ausências injustificadas, quando não foi possível ter contato com o empregado, é aconselhável que os empregadores tenham consciência e não saiam descontando imediatamente sem a confirmação de eventual justificativa. Estamos em um período absolutamente excepcional, cujo diálogo e compreensão devem ser recíprocos entre empregadores e empregados.

Como fica o pagamento do aluguel de imóveis afetados pelas enchentes?
Tanto para o aluguel residencial como para o comercial, é preciso fazer uma análise caso a caso, avaliar as cláusulas do contrato de locação e se valer do bom senso e da razoabilidade. É necessário estabelecer um diálogo com o proprietário, diretamente ou via imobiliária, conforme o caso. Também é importante verificar se o imóvel conta com seguro ou não e, a partir daí, solicitar a isenção temporária do pagamento do aluguel até o restabelecimento do uso.

De quem é a responsabilidade de manutenção do local após os eventos desta natureza?
A responsabilidade de manutenção do imóvel, para restabelecimento do uso para o fim correspondente, é do proprietário. Por outro lado, despesas referentes aos bens do locatário que guarnecem o imóvel (como eletrodomésticos) não são de responsabilidade do locador.

Que medidas já foram anunciadas em relação ao adiamento de pagamento de tributos para cidadãos e empresas neste momento?
A Receita Federal estendeu os prazos para o pagamento de tributos federais, incluindo acordos de parcelamento, e para a realização de obrigações acessórias. A medida é aplicável aos contribuintes – pessoas físicas ou jurídicas – de municípios oficialmente reconhecidos como área de calamidade pública.

No caso do Imposto de Renda, como ficou a situação para os que foram atingidos pelas enchentes?
A entrega final da declaração do Imposto de Renda também teve seu prazo prorrogado para moradores de municípios em situação de calamidade pública. A nova data é 31 de agosto. Além disso, a Receita Federal informou que priorizará a restituição do Imposto de Renda de 2024 para os contribuintes do Rio Grande do Sul.

Como as empresas podem solicitar financiamento para retomar as atividades? Elas já podem procurar as instituições financeiras?
Muitos bancos, por recomendação do Banco Central e do Conselho Monetário Nacional, estão concedendo moratórias, suspendendo o pagamento de empréstimos e financiamentos. A orientação é verificar, junto às instituições financeiras, alguma medida nesse sentido. Para créditos, é importante buscar informações com bancos, sobretudo os públicos, pois o governo está editando medidas de emergência para concessão de empréstimos emergenciais, seja para pessoa física ou jurídica, para reconstrução de casas e empresas.

FONTE: MSC ADVOGADOS

** Maria Amélia Vargas é formada em Jornalismo pela Pucrs (1999), com mestrado em Ciências Sociais (2019). Atuou como como editora e repórter nos jornais Zero Hora, Correio do Povo e Jornal do Comércio (onde está atualmente). Também já trabalhou em agências de Comunicação como a CDN, do Grupo Omnicom, e hoje faz parte da Comunica Mais.*

Cripto além do Bitcoin: conheça a tendência de memecoins e altcoins que ganha espaço no País

SISTEMA FINANCEIRO » *Tendência é impulsionada, em parte, pelo desafio da desbancarização*

A Bitso, uma das empresas líderes da América Latina em serviços financeiros baseados em cripto, lançou, recentemente, a primeira edição do relatório "Cenário das Criptomoedas na América Latina". O estudo, que analisou o comportamento dos mais de 8 milhões de usuários da plataforma durante o segundo semestre de 2023, revelou o panorama da adoção e das tendências que estão moldando a criptoeconomia na região.

De acordo com a Chainalysis, a América Latina está emergindo como uma líder global na adoção de criptomoedas. Países como Brasil, Argentina e México estão entre os 20 primeiros no ranking mundial. Essa tendência é impulsionada, em parte, pelos desafios de desbancarização e desigualdade no acesso aos serviços financeiros, mostrando uma forte inclinação da região para a adoção tecnológica.

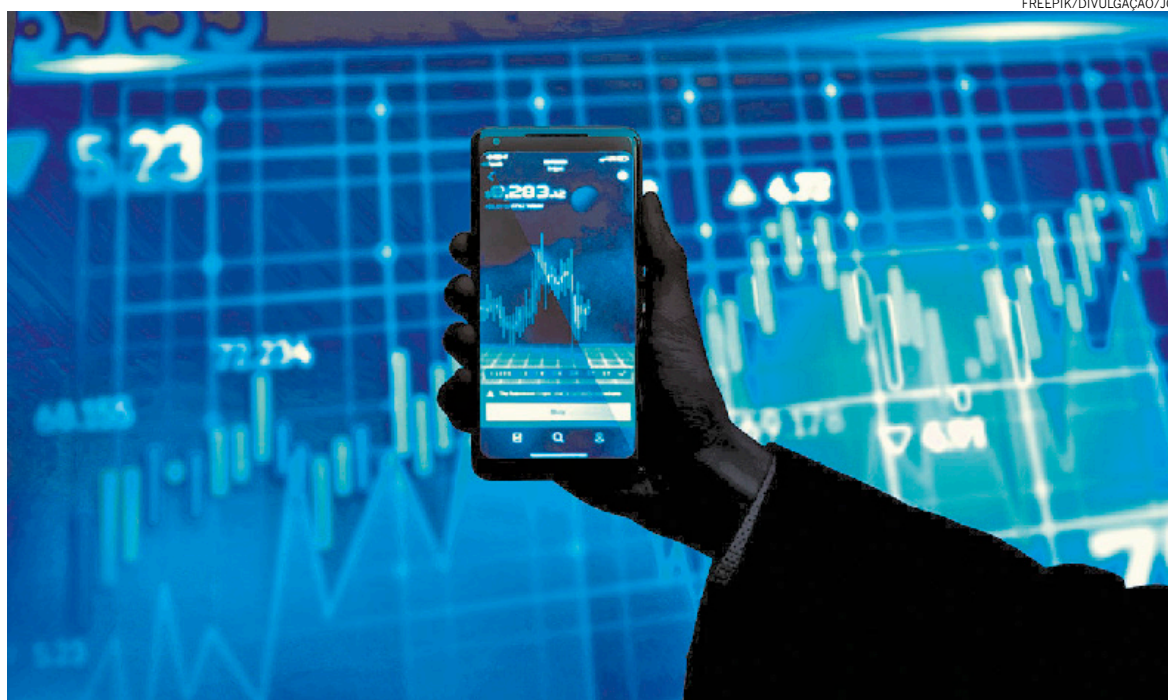
O Brasil se destacou no relatório com um crescimento anual de 31% no número de usuários de criptomoedas. Liderando a América Latina e ocupando a nona posição, globalmente, em adoção de cripto, o mercado exibe uma notável diversidade em seu portfólio de investimentos. Além do Bitcoin, que representa 58% das carteiras de cripto, o País mostra uma propensão significativa para altcoins e memecoins.

Especificamente, o Brasil é o único país da América Latina em que 17% do total de investimentos são em altcoins (criptomoedas alternativas ao Bitcoin), com Shiba emergindo como uma das preferências do mercado, representando 3% dos holdings totais. A popularidade das memecoins (criptomoedas que se originaram de um meme da Internet), como Shiba, está, intrinsecamente, ligada à cultura de mídias sociais do País. O Brasil é o sexto país com a maior comunidade de usuários do X - antigo Twitter -, refletindo um interesse cultural e social enorme nessas criptomoedas.

Historicamente, após os últimos halvings do Bitcoin, o mercado acompanhou o aumento de preços do BTC. Este ano, um movimento de valorização de outros ativos digitais, como as memecoins, ganhou destaque e chamou atenção não apenas dos novos investidores como também dos mais experientes.

As memecoins são criptomoedas inspiradas em memes ou eventos populares da cultura da internet. Embora muitas delas não tenham um caso de uso prático ou tecnologia substancial, ganham popularidade devido ao seu caráter humorístico ou de nicho. No Brasil, essas criptos têm atraído investidores, principalmente, pela cultura de memes que é popular entre o público jovem.

A facilidade de acesso torna as memecoins atrativas para investidores com diferentes níveis de capital. Além do potencial de valorização rápida, elas também emergiram como um fenômeno cultural e social, conectando usuários com tendências e valores compartilhados na internet e na sociedade.

FREEPIK/DIVULGAÇÃO/JC

Brasil reflete a influência das plataformas de mídia social no cenário de investimentos digitais

As altcoins, que englobam todas as criptomoedas além do Bitcoin, também têm ganhado espaço no Brasil. Ethereum (ETH), Avalanche (AVAX) e Arbitrum (ARB) são algumas das altcoins populares no País, utilizadas não apenas como investimento, mas também em aplicações práticas como contratos inteligentes, finanças descentralizadas (DeFi) e tokens não fungíveis (NFTs).

Embora o Brasil ainda esteja em processo de desenvolvimento de regulamentações específicas para altcoins, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e o Banco Central têm monitorado de perto o mercado, emitindo orientações para proteger os investidores e combater atividades ilícitas.

"As memecoins e altcoins têm desempenhado um papel significativo no cenário cripto brasileiro, refletindo as tendências globais de investimento em criptomoedas. É fundamental para os investidores brasileiros entenderem os riscos associados a esses ativos, educarem-se sobre o mercado cripto e estarem atentos às atualizações regulatórias e melhores práticas de segurança ao lidar com criptomoedas", complementa Gabriel Alves, vice-presidente Global de Produto da Bitso.

Cinco dicas para quem quer investir pela primeira vez em criptomoedas

Investir pela primeira vez pode parecer uma jornada intimidadora, especialmente quando se trata de um mercado tão dinâmico quanto o das criptomoedas.

No entanto, com as informações certas e uma abordagem cuidadosa, é possível começar a construir um portfólio sólido e aproveitar as oportunidades oferecidas por esse mercado em rápido crescimento.

Aqui estão cinco dicas preparadas pelo Bitybank para investidores iniciantes, que desejam entrar no mercado:

■ **Pesquise antes de investir:** Antes de começar a investir, dedique tempo para estudar as criptomoedas disponíveis, compreendendo suas tecnologias, casos de uso e potencial de crescimento futuro. Uma compreensão sólida dos fundamentos do mercado de criptomoedas é essencial para tomar decisões informadas e evitar perdas significativas.

■ **Defina objetivos claros:** Estabeleça metas de investimento específicas, seja buscando ganhos a curto prazo ou planejando um crescimento de longo prazo. Ter objetivos bem definidos pode ajudar a orientar suas estratégias de investimento e manter o foco em suas necessidades financeiras individuais.

■ **Diversifique seu portfólio:** A volatilidade é uma característica intrínseca ao mercado de criptomoedas. Diversificar seu portfólio investindo em diferentes criptomoedas pode ajudar a mitigar riscos e a aproveitar diversas oportunidades de mercado.

■ **Mantenha-se informado:** O mercado de criptomoedas está em constante evolução, com novas moedas, tecnologias e regulamentações surgindo regularmente. Fique atualizado com as últimas notícias e tendências do mercado para poder adaptar suas estratégias de investimento conforme necessário.

■ **Escolha uma plataforma confiável**: Opte por plataformas de negociação respeitáveis, como a Bitybank, que possibilita que o usuário invista em criptomoedas em menos de 5 minutos, além de ter um cartão cripto internacional físico ou digital, com cashback em bitcoin e outras criptos.

Investir em criptomoedas pode ser uma maneira bastante eficiente de diversificar o portfólio, mas requer uma abordagem estratégica e informada. Ao seguir essas dicas e utilizar recursos confiáveis, os investidores iniciantes podem navegar com mais confiança no mercado e potencialmente alcançar resultados positivos em seus investimentos.

Transações bancárias pelo celular crescem 251% em cinco anos, revela Pesquisa Febraban

SISTEMA FINANCEIRO » *Oito a cada 10 transações são realizadas em canais digitais*

Sete em cada dez transações bancárias dos brasileiros são feitas pelo celular, consolidando esse meio como o preferido da população para seu relacionamento financeiro. Entre 2019 e 2023, as transações pelo smartphone tiveram um significativo crescimento de 251% no País – enquanto o volume de transações totais dobrou, as movimentações pelo smartphone cresceram 3,5 vezes no País. Em 2023, foram feitas 130,7 bilhões de operações bancárias nos smartphones dos clientes, um avanço de 22% na comparação com o ano anterior.

É o que revela o 2° volume da Pesquisa Febraban de Tecnologia Bancária 2024 (ano-base 2023), realizada pela Deloitte, organização com o portfólio de serviços profissionais mais diversificado do mundo, e divulgada na semana passada, em coletiva de imprensa no Febraban Tech 2024, o maior evento de TI da América Latina, que ocorre até amanhã, em São Paulo.

Os brasileiros também estão utilizando cada vez mais serviços bancários. Em 2023, fizeram 186 bilhões de transações nos vários canais de atendimento disponibilizados pelas instituições financeiras, um aumento de 19% frente ao ano anterior. A pesquisa mostra ainda que as transações pelos canais digitais dos bancos, que além do celular também incluem o internet banking e aplicativos de mensagens, correspondem a 79% do total, ou seja, praticamente oito em cada dez.

"Fica claro que o mobile banking se consolidou como o principal canal de relacionamento dos bancos com seus clientes, resultado dos avanços tecnológicos, da cibersegurança e da mudança no comportamento do consumidor nos últimos anos. Apesar deste domínio do mobile, ainda há muito espaço para avançarmos neste canal, principalmente na experiência entregue e na assertividade do relacionamento desenvolvido neste ambiente. Isto reforça a importância de continuarmos investindo em tecnologia e inovação, para oferecer experiências cada vez mais personalizadas e eficientes", avalia Biagini.

"O celular se consolidou como o canal preferido dos brasileiros para suas operações bancárias. A pesquisa mostra mais uma vez a grande aceitação do público com o mobile banking, devido à eficiência e praticidade nas operações do dia a dia. O brasileiro é um povo tecnológico e a tendência é que as transações com o smartphone continuem em ascensão", avalia Rodrigo Mulinari, diretor responsável pela Pesquisa Febraban de Tecnologia Bancária.

Sergio Biagini, sócio-líder da Indústria de Serviços Financeiros da Deloitte, acrescenta que, em média, 52 transações mensais são feitas por conta no canal mobile banking. Do total de clientes ativos no mobile, 72% são heavy users, ou seja, clientes que fizeram mais de 80% das suas transações neste canal nos últimos três meses. A praticidade e a conveniência oferecida por dispositivos móveis os tornam os preferidos dos clientes – para os heavy users, os acessos às plataformas bancárias ocorrem pouco mais de uma vez ao dia.

A pesquisa mostrou que as transações via aplicativos de mensagens instantâneas aumentaram 76%, passando de 70,9 milhões para 125,2 milhões, e que 100% dos bancos participantes oferecem canais de mensagens instantâneas. Embora a representatividade deste canal ainda seja menor quando comparada à dos demais, os resultados recentes confirmam a tendência dos aplicativos de mensagens como mais uma opção disponível aos clientes.

A Pesquisa Febraban de Tecnologia Bancária revelou que o Pix consolidou sua adesão no mercado brasileiro, conquistou maturidade e, ao mesmo tempo, segue em ascensão: em 2023, as instituições participantes informaram alta de 16% no total de usuários cadastrados. Segundo dados do Banco Central, a ferramenta foi responsável por adicionar 71,5 milhões de usuários no sistema financeiro nacional, promovendo a bancarização no País.

De acordo com o levantamento, quase metade do total de usuários cadastrados no Pix realiza cerca de 30 operações mensais para pessoa física e 50 operações mensais, considerando pessoa jurídica.

A quantidade de transações com o Pix cresceu 74% entre 2022 e 2023, passando de 24,1 bilhões para 41,9 bilhões, segundo dados do Banco Central.

A pesquisa também mostrou avanço em todas as formas de pagamento com a ferramenta: QR Code dinâmico (254%), QR Code estático (194%), inserção manual de dados (51%), com chaves Pix (44%) e como iniciador de pagamentos (25%).

"O Pix veio para revolucionar o mercado financeiro e continua constantemente nos surpreendendo. Suas operações continuam em ascensão e batem consecutivos recordes", afirma Rodrigo Mulinari.

TÂNIA RÊGO /ABR/JC

Estudo, realizado pela Deloitte, mostra que operações são feitas pelo celular, internet banking e aplicativos de mensagens

FEBRABAN/REPRODUÇÃO/JC

Pagamentos: número de heavy users[3] (em milhões)[4]

	2022	Δ	2023
Total (PF+PJ)	27.6	51%	41.7
PF	26.3	52%	40.0
PJ	1.3	31%	1.7

Recebimentos: número de heavy users[5] (em milhões)[4]

	2022	Δ	2023
Total (PF+PJ)	17.2	32%	22.7
PF	15.5	34%	20.8
PJ	1.7	18%	2.0

Pesquisa Febraban

Confira mais resultados

- A pesquisa revelou que 33% dos bancos oferecem plataforma de marketplace, expandindo seu portfólio para além de produtos bancários
- No mobile banking, 90% das transações são realizadas por pessoa física
- 72% dos clientes no mobile banking são heavy users
- 53% das aberturas de contas correntes são realizadas via canais digitais
- Entre os principais meios de interação do banco com os clientes, os de push e SMS, específicos do canal mobile, são os mais representativos, correspondendo a 81% do total de interações em 2023
- 56% dos bancos oferecem pelo menos uma cotação de seguro em canais digitais
- 18,1 milhões de cotações/simulações de seguros foram realizadas em 2023